



Foto: TU Pressestelle / Dahl

»Einfach loslegen« Timo Kob HiSolutions AG

69

»Wir sind keine Hasardeure.« Timo Kob zuckt mit den Schultern und zieht die Augenbrauen nach oben, so als wolle er sich entschuldigen. »Mit einer märchenhaften Erfolgsgeschichte kann ich leider nicht dienen.« Der Mitgründer der *HiSolutions AG* nippt an seinem Getränk, stellt die Flasche auf den Tisch. Ein Lächeln huscht über sein Gesicht. »Also, streichen Sie das »märchenhaft.« Der 38-Jährige macht eine kleine Pause. »Aber »Erfolgsgeschichte« kann stehen bleiben!«

Kein Hasardeur, nicht märchenhaft, erfolgreich: Wahrscheinlich fasst das gut zusammen, was die Entwicklung des Beratungsunternehmens ausmacht, das in den Feldern Informationssicherheit und IT-Servicemanagement arbeitet. Langsam und gleichmäßig, nicht schnell und sprunghaft kamen Wachstum und wirtschaftlicher Erfolg. Das wirkt auf den ersten Blick vielleicht etwas bieder, auf den zweiten wohltuend solide.

WIE IM KRIMI *HiSolutions* hat heute 55 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die rund fünf Mio. Euro umsetzen. Seit 15 Jahren wächst das Unternehmen jährlich um 20 bis 25 Prozent. Rund die Hälfte aller DAX-Unternehmen zählen zu den Kunden, allen voran Ban-

ken. Die Kernfrage, mit der sich die Firma in ihrem größten Bereich Informationssicherheit beschäftigt, lautet: »Wie gewährleistet man die Sicherheit der Geschäftsabläufe und die Vertraulichkeit der Informationen?« *HiSolutions* analysiert Prozesse und Strategien, testet Schwachstellen, gibt Empfehlungen – für Technik und Software wie Server oder Rechnernetze, für Gebäude, etwa in punkto Brand- oder Zutrittsschutz, und für Mitarbeiter.

Bisweilen geht es zu wie im Krimi. »Es kommt schon vor, dass ein Kollege persönlich oder telefonisch auszutesten hat, wie weit er durch Überredung und Lügen in ein Unternehmen vordringen oder welche vertraulichen Informationen er bekommen kann«, sagt Timo Kob. »Das ergänzt Untersuchungen, in denen wir per Computer in das Unternehmen einzudringen versuchen. Oft stellen ungeschulte oder vertrauensselige Mitarbeiter eine schlimmere Sicherheitslücke dar als fehlende technische Sicherheitsmaßnahmen.« Am Ende steht ein Bericht, der mitunter 300 Seiten umfassen kann; gespickt mit Empfehlungen, wie sich der Kunde gegen – virtuelle und physische – Einbrüche und andere Gefahren absichern kann.

»GRÜNDER-LIEBE« AUF DEN ERSTEN BLICK

HiSolutions ist nicht mit diesem Portfolio gestartet, es hat sich langsam entwickelt. Die Geschichte beginnt 1992 an der TU Berlin. Timo Kob, Torsten Heinrich und Michael Langhoff studieren Informatik und im Nebenfach BWL. Das Losglück bringt sie in einer Projektgruppe zusammen. »Reiner Zufall«, sagt Kob. Es ist »Gründer-Liebe« auf den ersten Blick, obwohl keiner der drei das Unternehmertum mit der Muttermilch aufgesogen hat. Der Westberliner Timo Kob wird in einem Beamtenhaushalt groß, Langhoff und Heinrich im real existierenden Sozialismus.

»Anders als bei vielen Gründern stand bei uns am Anfang nicht die eine große zündende Idee, sondern der Wille, gemeinsam etwas Eigenes aufzubauen«, sagt Kob. Das Uni-Projekt geht zu Ende, aber die drei sind sicher, dass sich daraus mehr machen lässt: Ein Unternehmen – ihr Unternehmen. In der Cafeteria der TU Berlin segeln drei 100 DM-Scheine in die Mitte des Tisches: Das Startkapital für die gemeinsame GbR. Eineinhalb Jahre lang schmieden sie parallel zum Studium Pläne, ohne Hektik, aber mit Nachdruck, bis 1994 mit Studienende auch das Leistungsangebot der Unternehmensberatung endgültig definiert ist.

DIE GROSSE GLEICHMÄSSIGKEIT Ihr erster Kunde ist die HypoVereinsbank. Der Professor, bei dem sie das Diplom ablegen, berät das Finanzinstitut und bringt seine Zöglinge als Subberater mit ins Spiel. »Und dann folgt die große Gleichmäßigkeit«, sagt Timo Kob: Langsam, aber stetig mehr Kunden und Aufträge, langsam, aber stetig mehr Mitarbeiter und Umsatz. Die Firma fordert das Trio voll, aber die Gründung im Team federt Arbeitsspitzen ab – bis heute. »Ich arbeite zwar 60, 70 Stunden in der Woche und in den Genuss von 30 Tagen Urlaub komme ich nicht«, sagt Timo Kob. Aber auf Reisen, auf Zeit für seine Hobbys oder auf Zeit für seinen kleinen Sohn hat er nur ganz selten verzichtet.

Außer ihrem Know-how, Computern und etwas Büroraum brauchen die drei anfangs nicht viel. Die Investitionen fallen kaum ins Gewicht. Fremdes Geld ist nicht nötig, bis heute nicht. »Venture Capital war für uns nie erstrebenswert, wir haben vom ersten Tag an schwarze Zahlen geschrieben und jedes Wachstum selbst finanziert«, sagt Timo Kob, und er ist stolz darauf. Ihre Expansion hat so eventuell etwas länger gedauert, aber so sind sie ihrer Startmotivation, »etwas Eigenes aufzubauen«, immer treu geblieben.

STUDIENGANG (ABSCHLUSS)

Informatik –
Dipl.-Inform. (1994)

JAHR DER GRÜNDUNG

1992

MITARBEITER

51–100

UNTERNEHMEN

HiSolutions AG
www.hisolutions.com



ZUR PERSON

Timo Kob

MOTTO

»Einfach loslegen.«

MEIN RAT AN

GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Was hat man als Student schon zu verlieren? Einfach loslegen! Für Techniker: Uni nutzen, um BWL-Kenntnisse zu erwerben.

PREISE

Gewinner des Innovationspreises Berlin-Brandenburg 1997 / Gewinner des Technology Fast 50 Awards 2004 & 2005 und Fast 500 EMEA Awards 2004 & 2005 / Gewinner des Best Practice Award Berlin-Brandenburg 2006